بل إنه يعطي الهدايا لجميع عملائه فذلك يساعد على تقليص المسافات بينه وبين العميل مما يجعل ذكره لدى العميل أكثر، فمثلًا إذا أرسل إلى عميل من عملائه بطاقة تمنيات بالشفاء عندما يذهب إلى المشفى فإن العميل هذا سيخبر كل من يزوره أن جو جيرارد والذي يبيع السيارات قد أرسل إليه بطاقة، وإن لم يكلف الأمر الكثير من الجهد والمال فإنه على أي حال يؤدي إلى توسيع نطاق العارفين به.

Summarized by © lakhasly.com